

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург
2025 г.



**Алия Ханбекова**Директор департамента
элитной жилой недвижимости

«По итогам 2025 года ключевым фактором, определяющим функционирование рынка элитных новостроек Санкт-Петербурга, остается дефицит предложения: ограниченный выбор сдерживает количество сделок и ведет к стремительному росту цены, что также сужает круг потенциальных покупателей. Положительной тенденцией последних месяцев года стало оживление девелоперской активности по выводу новых объектов на рынок: продажи в двух уже стартовали, еще несколько находятся на высокой стадии проектирования. Согласно нашим прогнозам, старт продаж анонсированных на 2026 год четырех новых комплексов позволит восстановить объем экспозиции до уровня 2023 года, а количество сделок – приблизить к значению рекордного 2024-го».

6 ключевых событий на рынке

- Обновление исторического минимума объема предложения: 58 тыс. м².
- Старт продаж двух новых объектов – «Визионер» и «Коллекционер» (Группа RBI).
- Завершение реализации квартир в трех объектах: «Мадонна Бенуа» (ГК «Еврострой»), «Петровская Доминанта» (Группа «Эталон») и «Петровская коса, 1» (СПК).
- Высокий темп прироста средневзвешенной цены предложения: +13% за год.
- Снижение объема спроса: -42% по сравнению с рекордным 2024 г.
- Высокая доля сделок с квартирами и апартаментами в строящихся объектах: 58%.

Первичный рынок

Основные показатели. 2025 г.

	Показатель	Динамика*
Предложение		
Объем рынка, тыс. м ²	292	16% ▼
Объем предложения, тыс. м ²	58	21% ▼
Средняя площадь лота в экспозиции, м ²	119	4% ▼
Общая площадь выведенных в продажу объектов, тыс. м ²	25	56% ▼
Цены		
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./м ²	898	13% ▲
Средняя стоимость лота в экспозиции, млн руб.	104	10% ▲
Спрос		
Объем спроса, тыс. м ²	40	42% ▼
Средняя площадь проданного лота, м ²	100	22% ▼

* По сравнению с итогами 2024 г.
Источник: NF GROUP Research, 2026

Предложение

По итогам 2025 г. объем предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга составил 58,4 тыс. м², или 490 квартир и апартаментов. В 2025 г. на рынке сохранился тренд на ежеквартальное снижение объема экспозиции, фиксируемый с 2023 г. По сравнению с концом 2024 г. показатель сократился на 21% по площади и на 18% по количеству лотов, в результате чего вновь обновил исторический минимум. Основная причина отрицательной динамики – более чем годичный перерыв в стартах продаж (с мая 2024 г. по август 2025 г.).

Динамика объема предложения и вывода в продажу элитного жилья



Источник: NF GROUP Research, 2026

Новые элитные объекты в продаже

Название	Адрес	Подкласс	Девелопер	Площадь лотов, м ²	Количество лотов, шт.	Срок сдачи
«Визионер»	Ср. Колтовская ул., д. 9-11, лит. А	Премиум	«Группа RBI»	6 119	225	III кв. 2030 г.
«Коллекционер»	Чапыгина ул., д. 4, лит. А	Премиум	«Группа RBI»	18 712	69	III кв. 2029 г.

Источник: NF GROUP Research, 2026

Осенью 2025 г. рынок вновь пополнился новыми объектами: начались продажи лотов в 2 новых объектах подкласса премиум – жилых комплексах «Визионер» и «Коллекционер» от девелопера «Группа RBI». Общий проектный объем новых объектов составил 24,8 тыс. м², или 294 лота. Помимо этого, несколько премиальных объектов в 2025 г. покинули первичный рынок: «Мадонна Бенуа» (корпус с квартирами) от ГК «Еврострой», «Петровская Доминанта» (Группа «Эталон») и «Петровская коса, 1» (СПК).

Пополнение рынка новыми премиальными объектами с более мелкой нарезкой квартир (в среднем – 84 м²) привело к снижению средней площади лота в экспозиции на 6 м² за год, до 119 м².

Основной объем предложения составили квартиры с двумя и тремя спальнями: по 34% каждый тип.

В структуре предложения по форматам элитного жилья преобладали лоты, имеющие жилой статус (квартиры), их доля составила 74% общего объема предлагавшихся в продаже площадей, на апартаменты пришлось 26%.

В структуре предложения по подклассам элитного жилья превалировали лоты в премиальных объектах – 61% общего объема предложения. Несмотря на выход в продажу двух комплексов, доля подкласса премиум продолжила сокращаться (–3 п. п. за год), что обусловлено более активным вымыванием премиальных квартир и апартаментов.

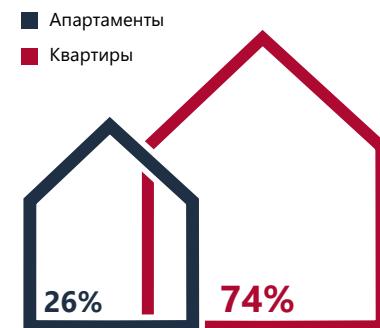
Тройка локаций – лидеров по объему предложения в 2025 г. не изменилась. Старт продаж двух новых объектов укрепил позиции Петроградской стороны: за год ее доля в структуре предложения выросла на 3 п. п., достигнув 45% (26 тыс. м²). Доля Петровского острова, напротив, продолжила сокращаться (–6 п. п. за год), в результате чего разрыв между вторым и третьим местами рейтинга практически сгладился.

Структура предложения элитного жилья по количеству спален и типам площадей

	1 спальня	2 спальни	3 спальни	4 спальни	5 спален и более
Менее 70 м ²	18%	1%			
70–100 м ²	3%	26%			
100–120 м ²		0,5%	23%		
120–150 м ²		3%	4%		
150–180 м ²		3%	1%	6%	
180–220 м ²		0,5%	1%	1%	
Более 220 м ²			5%	2%	2%

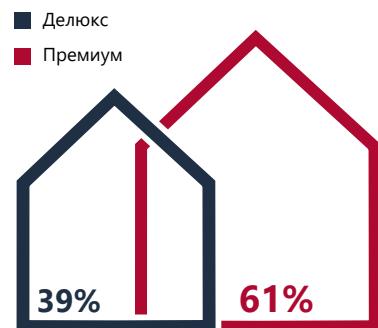
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по форматам элитного жилья



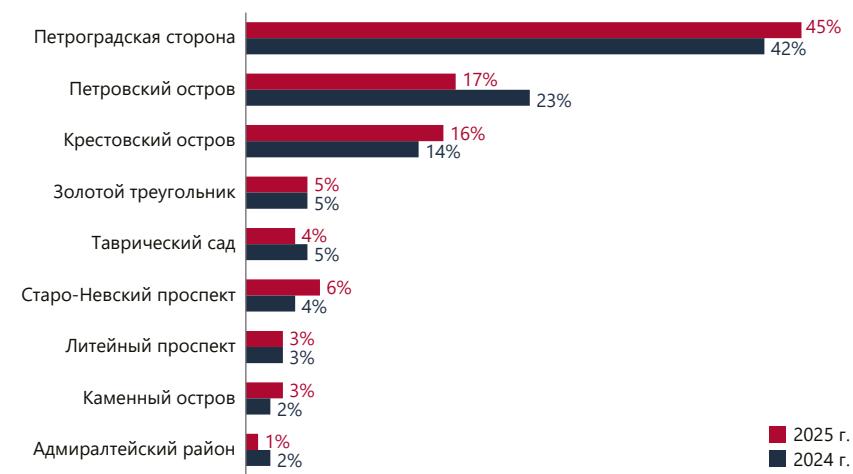
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по подклассам элитного жилья



Источник: NF GROUP Research, 2026

Динамика доли предложения элитного жилья по локациям

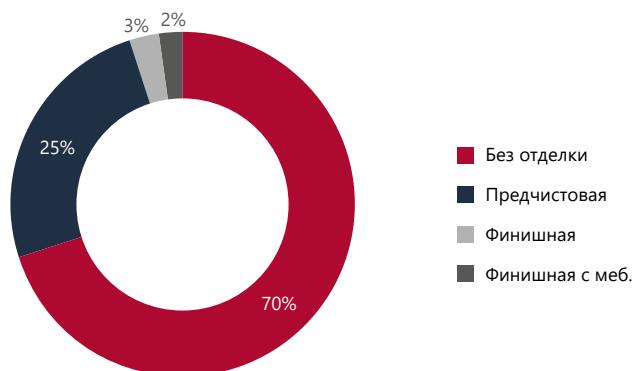


Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по типам отделки также практически не изменилась по сравнению с концом 2024 г. Наибольшая доля элитных квартир и апартаментов была представлена без отделки – 70%.

Срок действия разрешений на строительство двух объектов, запланированных к вводу в эксплуатацию, был продлен, в результате чего в 2025 г. не был сдан ни один элитный жилой комплекс. Отсутствие вводов в совокупности с началом строительства 2 объектов привело к сокращению доли предложения в уже готовых домах с 41% на конец 2024 г. до 30% на конец 2025 г.

Структура предложения по типам отделки



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения элитного жилья в зависимости от стадии строительной готовности



Источник: NF GROUP Research, 2026

Цены

По итогам декабря 2025 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости составила 898 тыс. руб./м², что на 13% превысило показатель конца 2024 г. В течение года наблюдалась разнонаправленная ценовая динамика: в первом полугодии на фоне выраженного дефицита предложения показатель демонстрировал прирост (+18%), тогда как во втором, в результате пополнения рынка значительным объемом новых лотов по цене ниже среднерыночной, была зафиксирована ценовая коррекция (-4%).

Средняя цена предложения делюкс составила 1 208 тыс. руб./м², премиум – 726 тыс. руб./м². Как и в 2024 г., в разрезе подклассов элитного жилья наибольший темп прироста цены был зафиксирован в премиуме: +20% за год против +9% в делюксе, что привело к еще большему сокращению ценовой дельты между премиумом и делюксом – на 18 п. п. за год, до 68%. Именно три премиальных объекта стали лидерами по годовому приросту средней цены предложения (более +25% за год): «Северная Корона», «Моисеенко 10», а также «Мадонна

Бенуа». Примечательно, что в последнем удорожание в наибольшей степени обусловлено изменением продуктовых характеристик лотов – выводом в продажу пула апартаментов с финишной отделкой.

Статус наиболее дорогой локации по итогам 2025 г. сохранил «Золотой треугольник», наиболее доступной – Адмиралтейский район.

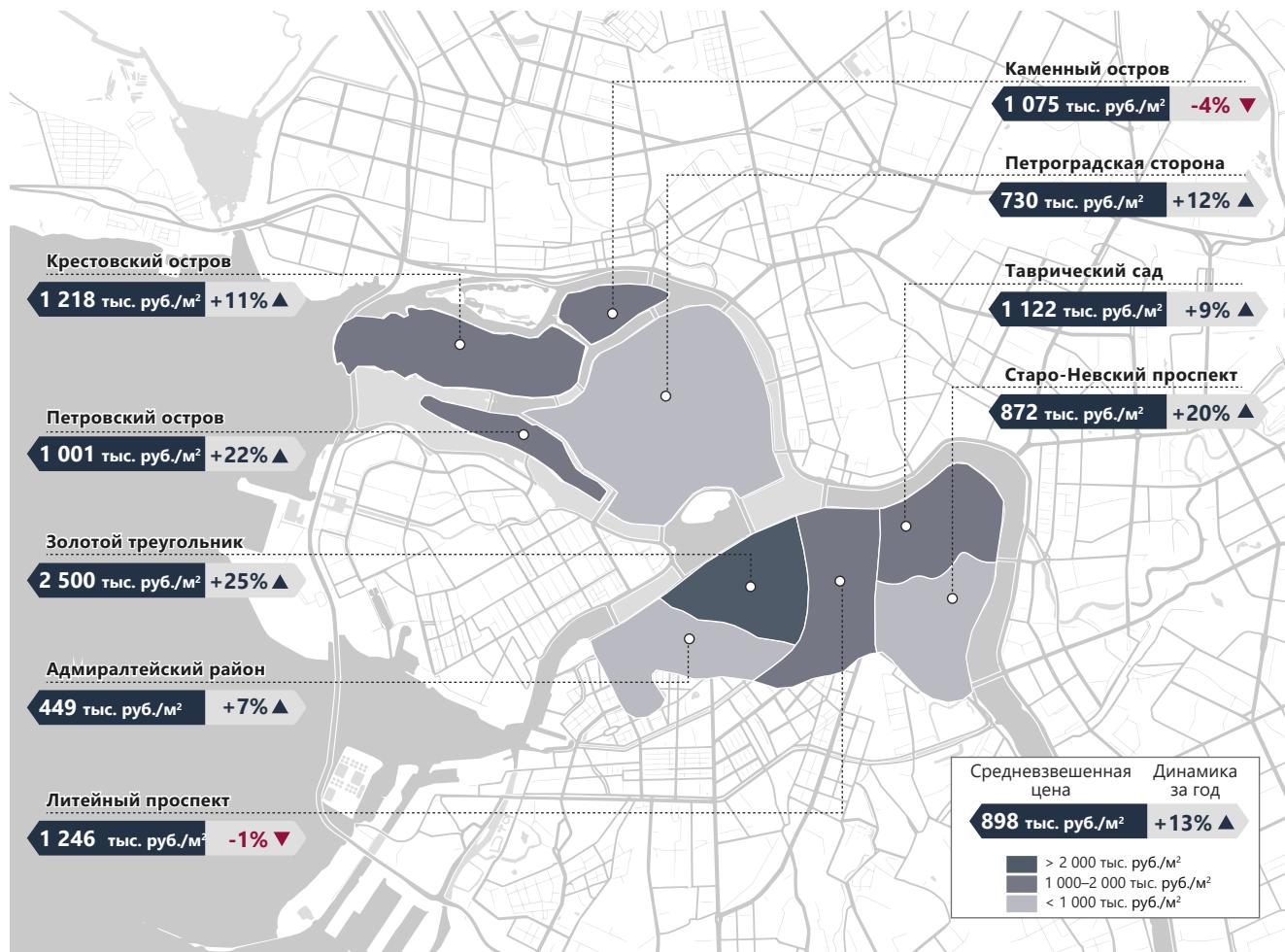
В 2025 г. средняя стоимость лота впервые пересекла отметку в 100 млн руб.: по итогам декабря показатель составил 104,3 млн руб. (+10% за год).

Динамика средневзвешенной цены предложения



Источник: NF GROUP Research, 2026

Распределение и годовая динамика средневзвешенной цены по локациям



Источник: NF GROUP Research, 2026

Спрос

В 2025 г. на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга было реализовано 400 квартир и апартаментов общей площадью 39,8 тыс. м², что на 26% меньше по количеству и на 42% – по площади сделок рекордного 2024 г. Основным сдерживающим спрос фактором остается дефицит предложения.

Структура спроса по подклассам элитного жилья практически не изменилась по сравнению с 2024 г.: основной объем сделок составили покупки в премиальных объектах (94%).

Отличительной чертой спроса в 2025 г. стала высокая доля сделок с квартирами и апартаментами в строящихся объектах: 58% против 17% годом ранее. Среди причин переориентации, с одной стороны, – дефицит ликвидного предложения в готовых домах, с другой – разнообразие продуктовой линейки в новых объектах (в первую очередь – наличие компактных функциональных планировок) и гибкие финансовые инструменты, предлагаемые застройщиками в большей степени в еще возводимых объектах.

Динамика объема спроса на элитное жилье



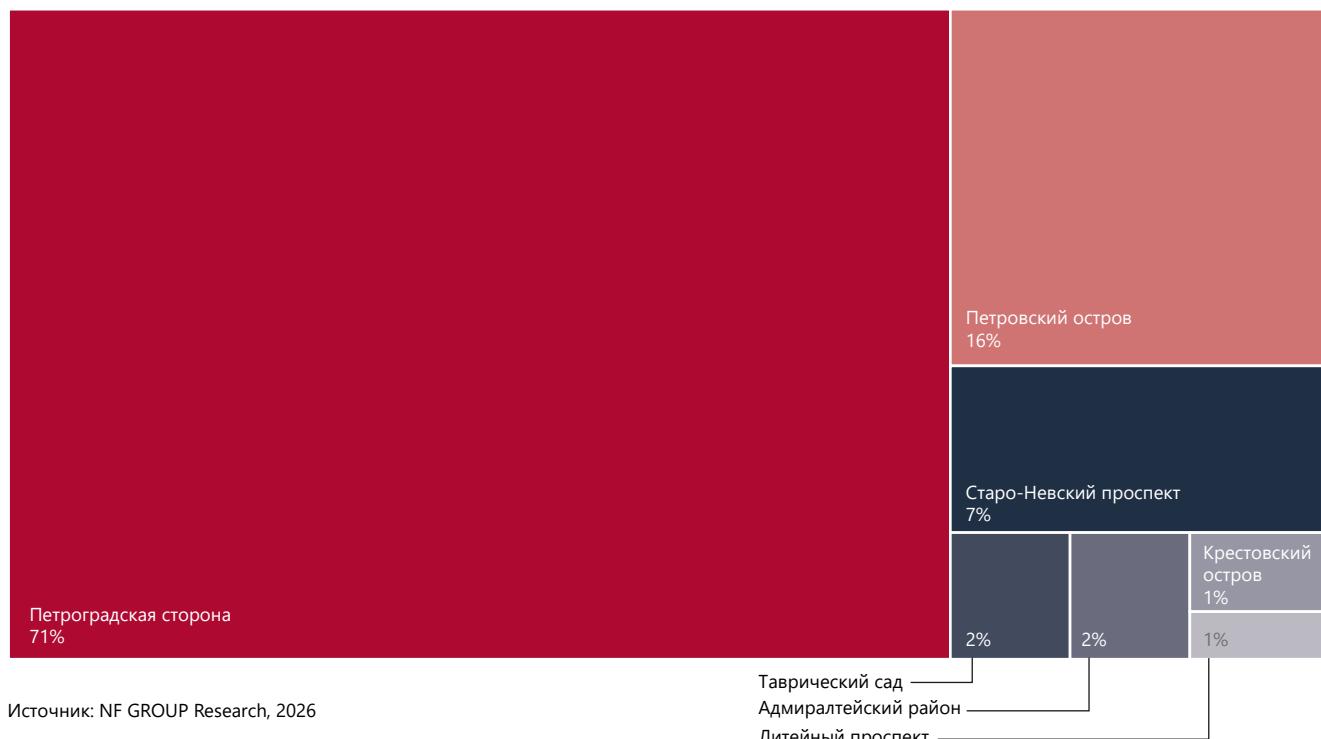
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса по подклассам элитного жилья



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса на элитное жилье по локациям



Источник: NF GROUP Research, 2026

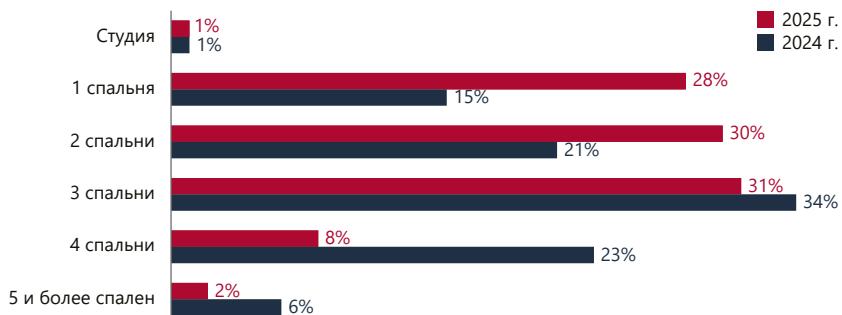
В отличие от предыдущего года, в топ-3 объектов по количеству реализованных лотов в 2025 г. вошли в том числе 2 строящихся жилых комплекса – «ЛДМ» и «Визионер». Все 3 объекта расположены на Петроградской стороне: всего на локацию пришелся 71% заключенных в 2025 г. сделок.

Как и в 2024 г., наиболее востребованным типом в 2025 г. стали квартиры и апартаменты с тремя спальнями (31% общего количества сделок). При этом существенно нарастили свою долю лоты с 1 спальней – на 13 п. п., до 28%, и, напротив, – сократили лоты с 4 спальнями – на 15 п. п., до 8%.

В результате высокого интереса к компактным лотам в строящихся домах средняя площадь сделки в 2025 г. снизилась на 28 м² по сравнению с 2024 г., составив 100 м².

Снижение средней площади нашло отражение и в снижении среднего бюджета покупки до 72 млн руб. (−5% за год). Совокупная стоимость сделок составила 28,4 млрд руб., что на 29% ниже значения рекордного 2024 г.

Структура спроса на элитное жилье по типам комнатности



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса на элитное жилье по типам стоимости и площади

	Менее 20 млн руб.	20–35 млн руб.	35–50 млн руб.	50–90 млн руб.	Более 90 млн руб.
Менее 70 м ²	3%	12%	16%	3%	
70–100 м ²		0,2%	6%	19%	0,2%
100–120 м ²			3%	10%	2%
120–150 м ²			0,3%	7%	5%
150–180 м ²				4%	4%
180–220 м ²				0,3%	1%
Более 220 м ²					4%

Источник: NF GROUP Research, 2026

Объекты – лидеры по количеству проданных лотов в 2025 г.



«ЛДМ»
(«Группа Эталон»)



«Северная Корона»
(ГК «ПСК»)



«Визионер»
(«Группа RBI»)

Вторичный рынок*

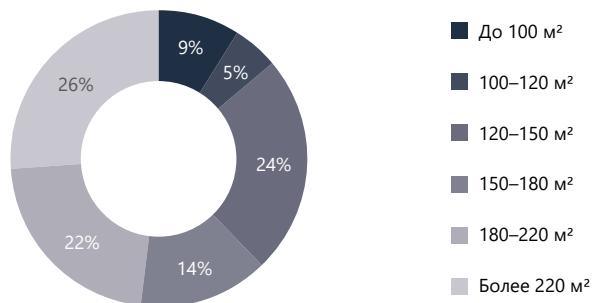
Предложение

По итогам 2025 г. объем предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга сохранился на сопоставимом с концом 2024 г. уровне: площадь лотов в экспозиции увеличилась на 1%, а их количество сократилось на 2%. В последние 2 года активность собственников по выводу элитных квартир и апартаментов в продажу характеризуется как умеренная. С одной стороны, темпы пополнения экспозиции закономерно снизились после 2022–2023 гг., когда на фоне возросшего инвестиционного интереса к элитному жилью был выставлен на продажу значительный объем лотов. С другой стороны, влияние оказывает дефицит предложения в новостройках – зачастую собственник, желающий улучшить жилищные условия, не видя альтернатив своему активу на первичном рынке, занимает выжидательную позицию в ожидании старта продаж сопоставимого по характеристикам объекта.

По итогам 2025 г. наибольшая доля предложения была сконцентрирована в двух локациях – на Крестовском острове и Петроградской стороне (по 25% каждой).

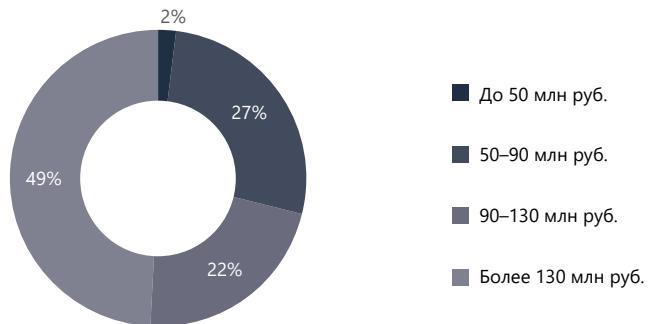
Средняя площадь лота в экспозиции составила 187 м², увеличившись на 5 м² по сравнению с концом 2024 г.

Структура предложения на вторичном рынке по типам площади



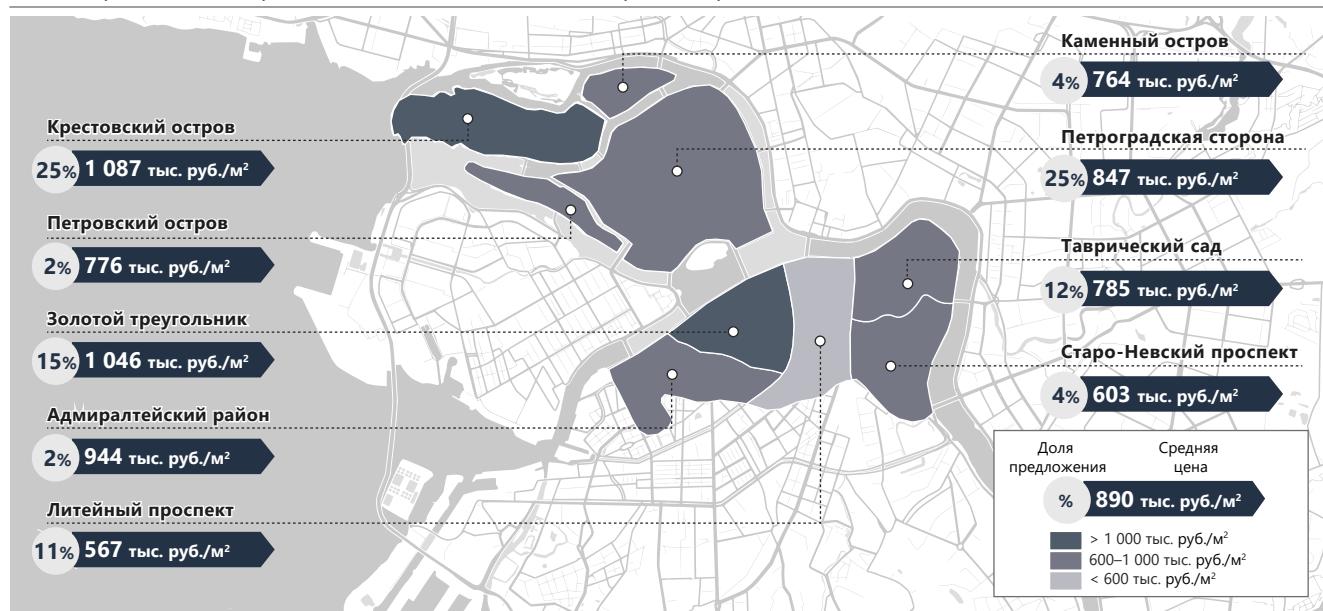
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения на вторичном рынке по типам стоимости



Источник: NF GROUP Research, 2026

Доля и средняя цена предложения по локациям на вторичном рынке элитной жилой недвижимости



Источник: NF GROUP Research, 2026

* В разделе рассматриваются совокупно новый фонд (дома постройки после 2000 г.) и старый фонд (дома постройки до 2000 г.).

Цены

По итогам декабря 2025 г. средняя цена предложения на вторичном рынке элитного жилья составила 890 тыс. руб./м². В отличие от первичного рынка, характеризовавшегося во втором полугодии отрицательной динамикой показателя, средняя цена на вторичном рынке ежеквартально прирастала: годовой прирост составил 18%.

Список самых дорогих локаций, как и годом ранее, возглавили «Золотой треугольник» и «Крестовский остров». Это 2 единственных локации на вторичном рынке, где средняя цена квадратного метра превысила 1 млн руб./м².

Средняя стоимость экспонируемого на вторичном рынке лота составила 168,1 млн руб. (+17% за год).

Спрос

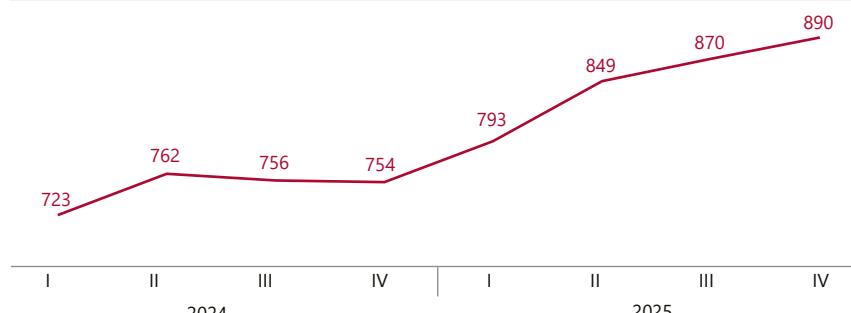
Покупательскую активность на вторичном рынке элитного жилья в 2025 г. можно охарактеризовать как умеренную. Количество запросов на приобретение элитных квартир и апартаментов, поступивших в течение года, сократилось на 34% по сравнению с 2024 г. Охлаждение покупательской активности после трех лет стабильно высокого интереса к сегменту отчасти закономерно и связано с вымыванием значительного объема качественного предложения.

В 2025 г. средняя запрашиваемая площадь лота на вторичном рынке составила 154 м², что на 8 м² превысило показатель 2024 г.

Прогноз

Оживление девелоперской активности, наблюдаемое со второй половины 2025 г., дает предпосылки для постепенного восстановления объема предложения элитного жилья в 2026 г. На следующий год уже анонсирован старт продаж 4 жилых комплексов общей площадью лотов более 90 тыс. м². Важно отметить, что, несмо-

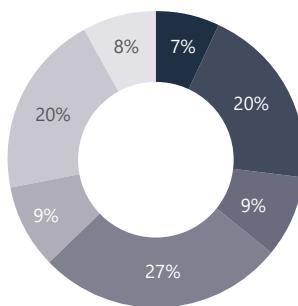
Динамика средней цены предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости, тыс. руб./м²



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса на вторичном рынке по типам площади

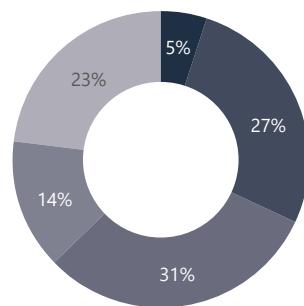
- До 70 м²
- 70–100 м²
- 100–120 м²
- 120–150 м²
- 150–180 м²
- 180–220 м²
- Более 220 м²



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса на вторичном рынке по типам стоимости

- До 35 млн руб.
- 35–50 млн руб.
- 50–90 млн руб.
- 90–130 млн руб.
- Более 130 млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2026

тря на ожидаемое в последние годы расширение географии петербургского рынка, девелоперы не спешат выходить в новые локации – все объекты расположены в традиционных для элитного жилья районах города. Вместо этого наблюдается расширение географии присутствия петербургских жилых девелоперов – выход в новые регионы, а также диверсификация портфеля их проектов – выход в новые сегменты недвижимости (в первую очередь – офисный).

Восполнение дефицита предложения при условии доступности гибких инструментов оплаты – в первую очередь рассрочек, может приблизить количество сделок в 2026 г. к значениям рекордного 2024 г. Еще одним драйвером покупательской активности станет прогнозируемое снижение ключевой ставки.

Объем ввода в эксплуатацию в 2026 г. может составить 27 тыс. м²: запланировано получение разрешений на ввод для двух объектов.

Классификация рынка строящегося элитного жилья в Санкт-Петербурге

Характеристика	Элитное жилье	
	Делюкс	Премиум
Местоположение	Наиболее престижные зоны исторического центра. Соседство с объектами, создающими видовую ценность жилью	Престижные зоны исторического центра
Тип дома	Монолитно-каркасные с теплоэффективными ограждающими конструкциями	
Этажность	До 9	До 12
Количество лотов на площадке, шт.	До 4	
Высота потолка («в чистоте»), м	От 3	
Парковочный индекс, количество мест на 1 лот	От 1,1	
Нежилые помещения	Преимущественно для внутреннего пользования	Возможно размещение офисов, предприятий сферы услуг, за исключением общественного питания
Обычное соотношение лотов по числу спален	2 спальни – 15–25% 3 спальни – 40–60% 4 спальни – 15–25% 5 спален и более – до 10%	1 спальня – до 15% 2 спальни – 25–35% 3 спальни – 35–50% 4 спальни – до 15% 5 спален и более – до 2%
Средняя площадь лота, м²	От 130	От 110

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

NF GROUP – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

Департамент городской недвижимости это:

- > Крупнейшая база объектов и клиентов, формируемая с 1996 года
- > Сплоченная команда брокеров-профессионалов со стажем работы в отрасли от 5 лет
- > Уникальный накопленный опыт в маркетинговом продвижении
- > Технологичные бизнес-процессы
- > Электронные формы отчетов для собственников.

с 1996 года

мы помогаем клиентам
найти свой дом и
осуществить выгодные
инвестиции

УСЛУГИ

- > **Подбор недвижимости**, полностью соответствующей требованиям клиента
- > **Представление интересов клиента** при покупке недвижимости, консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты и оформление объекта в собственность
- > Независимая консультация по **оценке стоимости элитных жилых объектов**
- > Консультации по **инвестициям в элитную недвижимость**
- > Специальные условия для клиентов NF GROUP **по ипотечному и банковскому кредитованию**
- > Рекомендации ведущих **дизайнерских и архитектурных бюро** для консультации
- > Полный комплекс от best-use анализа до сопровождения разработки архитектурной концепции

КОНТАКТЫ



Андрей Соловьев

Партнер, региональный директор
департамента городской недвижимости
+7 (903) 130-8113
Asolo@nfgroup.ru



Алия Ханбекова

Директор департамента элитной
городской недвижимости
+7 921 907-33-29
AHanbekova@nfgroup.ru

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА



РЫНОК ВЫСОКОКЛАССНОЙ ЗАГРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ



ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [«Аналитика»](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

Ксения Федорова

Аналитик-консультант

KFedorova@nfgroup.ru



© NF GROUP 2026 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF GROUP в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF GROUP как источника данных.